|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| лого черный |  |  |
| Продвижение товаров и услуг в Интернете |
|  |  |
| Создание сайтов «под ключ» | * Ваш сайт **готов к ПРОДАЖАМ!** * Сайт **ПРОЩЕ ПРОДВИНУТЬ** в выдаче**!** * Результат: Ваши **ПОКУПАТЕЛИ** и **ПРОДАЖИ**! |

**Бриф на создание сайта**

Никто кроме вас не знает всех тонкостей вашего бизнеса и всех особенностей вашей компании. Чем подробнее вы об этом расскажете сейчас, тем меньше вопросов у нас будет в процессе разработки. И тем больше вам понравится результат.

**Содержание документа:**

[Расскажите о ваших ожиданиях от нашей работы 1](#_Toc443754503)

[Расскажите о компании: что важно знать вашим клиентам о вашей компании 3](#_Toc443754504)

[Расскажите о продукте в деталях 4](#_Toc443754505)

[Кто ваш клиент? 6](#_Toc443754506)

[Как клиенты могут с вами связаться 7](#_Toc443754507)

[Конкурентов надо знать в лицо 7](#_Toc443754508)

**Расскажите о Ваших ожиданиях от нашей работы**

|  |  |
| --- | --- |
| **По каким критериям вы поймете, что работа по созданию сайта выполнена хорошо?** Как вы будете оценивать результат проведенной работы? |  |
| **О будущем сайте**  Опишите кратко, как представляете будущий сайт |  |
| **сть ли у вас фирменный стиль, требования по работе с брендом?**Логотип, фирменные цвета, слоган. Если они есть и вы хотите, чтобы мы использовали их, то сообщите нам. |  |
| **Удачные примеры**  Приведите пример 2-х сайтов, дизайн и исполнение которых вам нравится. Так нам будет легче сориентироваться и решить, кому из наших дизайнеров отдать проект)) |  |
| **Неудачные примеры**  Приведите пример 2-х сайтов, дизайн и исполнение которых вам не нравится. Кратко объясните почему. |  |
| **Другое**  Что ещё вы ожидаете от нас? |  |
| **Какие страницы должны быть на сайте**  Перечислите основные пункты меню, которые должны быть |  |

Чем подобнее вы расскажете о том, какие сайты нравятся, а какие нет, тем с большей вероятностью мы сделаем сайт, который будет не просто продавать, но и понравится вам.

Расскажите о компании: что важно знать вашим клиентам о вашей компании

|  |  |
| --- | --- |
| **Направление деятельности компании**  Опишите в нескольких словах, что производите/продаёте, какие услуги оказываете. |  |
| **Опыт работы**  Как давно ваша компания на рынке? Были ли у вас крупные/известные клиенты, которыми Вы гордитесь? Сколько вообще клиентов /продаж за весь период работы у вас было? Что ещё Вы можете сказать о своем опыте? |  |
| **Сотрудники компании**  Сколько человек работает в вашей компании? Как вы оцениваете уровень их квалификации? Проходят ли они дополнительное обучение? |  |
| **Активы компании**  Есть ли у вас собственное производство/техника/склады/офис/  другое? |  |
| **Отзыв о компании**  Есть ли у вас отзывы от благодарных клиентов? |  |
| **Другое**  Что ещё ваши клиенты должны знать о компании, чтобы повысить уровень доверия к вам. |  |

**Расскажите о продукте в деталях**

|  |  |
| --- | --- |
| **На какие товары, услуги делаем упор?**  На какой продукт или услугу вы хотите сделать акцент.  Если сайт не предполагает продажу, укажите, как планируете его монетизировать? |  |
| **Отличительные черты продукта**  Почему этот продукт или услугу выгодно купить у вас, а не у конкурентов? Отличия могут быть в расширенных гарантиях, дополнительных услугах и т.д. Подумайте хорошо – в чём вы лучше? Это очень важно. |  |
| **Схема работы и сроки**  Как вы работаете с клиентом от момента поступления к вам заказа до его полного выполнения. Какие сроки каждого этапа работы? |  |
| **Приблизительные цены**  Зачастую именно этот вопрос больше всего интересует потенциальных клиентов. Не увидев на той или иной странице информации о ценах, клиент закрывает страницу, не совершив целевого действия. |  |
| **Гарантии**  Даёте ли вы гарантию на свой продукт. Какую? Является ли ваша гарантия обязательной по закону РФ или вы даёте расширенную добровольную гарантию?  Есть ли сертификаты, лицензии? |  |
| **Целевое действие**  Что должен сделать клиент после того, как попадет на сайт? Позвонить/заполнить онлайн заявку/зарегистрироваться/совершить покупку? Выберете ОДНО самое важное для вас действие. |  |
| **Акции и скидки**  Предусмотрены ли у вас скидки – какие и при каких условиях? Есть ли промоакции? Как Вы стимулируете продажи?  Какую акцию мы можем указать на странице и на какой срок, чтобы подтолкнуть посетителя к совершению целевого действия? |  |
| **Другое**  Что ещё мы должны знать про ваши товары/услуги? |  |

**Кто Ваш клиент?**

|  |  |
| --- | --- |
| **Тип клиента**  Для кого ваш продукт – для организаций или для частных лиц?  Если для организаций, то какую должность занимает человек, который принимает решение о покупке? |  |
| **Возраст**  Укажите примерный возраст людей, которые принимают решение о покупке вашего продукта |  |
| **Пол**  Ваш продукт для мужчин или для женщин? Даже если он для всех, с кем Вы, всё-таки, чаще работаете? |  |
| **Уровень дохода**  Ежемесячный доход на одного человека в семье условно разделим как: низкий (до 15 т.р.), средний (от 15 до 50 т.р.), Высокий (свыше 50 т.р.). К какому типу относится ваш клиент? |  |
| **Решаемые проблемы**  Покупая кровать, человек покупает комфортный сон, или делает свой дом уютнее, или решает проблемы здоровья – всё зависит от того, что ему надо и какую кровать он покупает. А какую проблему решает человек, приобретая ваш товар/услугу? |  |
| **Вопросы и сомнения**  Что может оттолкнуть клиента от покупки? Что может вызвать сомнения? И какие вопросы вам чаще всего задают? |  |
| **Другое**  Что ещё вы можете сказать о своем клиенте: его работа, предпочтения, интересы, семейное положение. Пишите всё, что знаете и считаете важным. |  |

Как клиенты могут с Вами связаться

|  |  |
| --- | --- |
| **Адрес основного сайта**  Если есть |  |
| **Контактный телефон**  По нему будут звонить клиенты |  |
| **E-mail адрес**  Он точно работает, и вы проверяете его ежедневно |  |
| **Адрес**  К которому географически привязана ваша компания – офис/склад/производство/магазин |  |
| **Часы работы**  Часы, в которые вы обрабатываете заявки, отвечаете на звонки, принимаете клиентов |  |
| **Другое**  Мы что-то упустили? |  |

Конкурентов надо знать в лицо

|  |  |
| --- | --- |
| **Основные конкуренты**  Назовите 3-4 ваших прямых конкурентов. Укажите их сайты, если есть. |  |
| **Их недостатки и преимущества**  Забудьте про тактичность и скажите нам - в чем ваши конкуренты хуже вас? Где их слабые места? |  |

Если у вас возникнут вопросы, обязательно обращайтесь, будем рады помочь.